

УДК 338.242

Общая характеристика соглашения об установлении цен

Газарян Арам Владимирович – магистрант Юридического факультета Института сервиса, туризма и дизайна (филиала) Северо-Кавказского федерального университета в г. Пятигорске.

Аннотация: В статье рассматриваются примеры сговора о фиксации цен хозяйствующими субъектами как тип антиконкурентного горизонтального соглашения.

Ключевые слова: Конкуренция, фиксация цен, соглашения, хозяйствующие субъекты.

Самый бесспорный и очевидный тип антиконкурентного горизонтального соглашения - это как раз ситуация, когда конкуренты договариваются о том, какие цены они будут устанавливать для своих покупателей. В деле *Dyestuffs*, суд пришел к выводу о том, что участникам соглашения оно понадобилось только для того, чтобы скоординировать свои действия на рынке и избежать всех рисков конкуренции. Комиссия ЕС в деле *Cartonboard*, наложила огромный штраф на производителей картона, которые договорились установить единый уровень цен на картон на всей территории ЕС, чтобы не дать потребителям возможности приобрести его по более низкой цене нигде в сообществе. [1]

Начиная с 2001 г. количество картельных расследований в ЕС растет, еще в 2005 г. количество решений, вынесенных Комиссией по делам о картелях, увеличилось вдвое. Тенденция сохраняется до сих пор. [2] В деле *Graphite electrodes*, Комиссия ЕС установила, что восемь производителей графитовых электродов, составлявшие вместе практически весь мировой объем рынка, договорились совместно поднять цены на свою продукцию, назначив компании, которые будут поднимать цены на в каждом государстве, обменявшись плановыми датами для изменения цен, с указанием максимальных цен, которые надо было достигнуть, а также внедрив систему мониторинга исполнения соглашения. Аналогично, в деле *Vitamins (II)*, Комиссия признала восемь компаний-производителей витаминов заключившими восемь отдельных

картельных соглашений в отношении различных продуктов. Соглашения помимо прочего предусматривали, когда и на сколько должны быть изменены цены, а также порядок координации роста цен на различных рынках. В деле Plasterboard, где несколько производителей гипсокартона договорились обмениваться информацией об объемах продаж и обменялись заверениями, что ценовая конкуренция между ними окончена, а также поделились друг с другом данными о планируемом повышении цен. Штрафы за картельные соглашения крайне велики - от 300 млн. евро Methacrylates, до 900 млн. евро в Elevators and escalators. [1]

В России классическим примером сговора о фиксировании цен может служить одно из первых дел об антиконкурентном соглашении, рассмотренных антимонопольным органом. 19 октября 2006 г. решением ФАС России три лидера рынка мобильной связи ОАО «Мегафон», ОАО «МТС», ОАО «ВымпелКом» признаны нарушившим пункты 1, 2 ст. 6 Закона о конкуренции (предшественник Закона о защите конкуренции).

В соответствии с п. 1 ст. 6 данного закона запрещалось заключение договора, иной сделки, соглашения (далее - соглашение) или осуществление согласованных действий хозяйствующими субъектами, действующими на рынке одного товара (взаимозаменяемых товаров), которые приводят или могут привести в том числе к установлению (поддержанию) цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок.

Пунктом 2 ст. 6 Закона о конкуренции было установлено, что запрещается заключение хозяйствующими субъектами, действующими на рынке одного товара (взаимозаменяемых товаров), иных соглашений или осуществление согласованных действий, в результате которых имеются или могут иметь место недопущение, ограничение, устранение конкуренции и ущемление других хозяйствующих субъектов. [3]

ОАО «МТС», ОАО «ВымпелКом», ОАО «Мегафон» на момент рассмотрения дела являлись хозяйствующими субъектами, действующими на рынке одного товара, и контролировали более 85 % рынка пропуса трафика.

На очередном этапе кампании по перезаключению договоров ОАО «МТС», ОАО «ВымпелКом», ОАО «Мегафон» направили в адрес взаимодействующих с ними региональных операторов письма, в которых содержалось предложение о перезаключении действующих договоров о присоединении в связи с введением новых тарифов на услуги зонового завершения вызова на свою сеть в размере 1,10 руб./мин

Увеличение цены услуг операторов для абонентов не позволило бы региональным операторам конкурировать наравне с федеральными операторами по ценовым критериям. Ранее тариф на услуги зонового завершения вызова составлял от 95 до 110 коп./мин.

В соответствии с договорами, заключенными между ОАО «МТС» и ОАО «ВымпелКом», ОАО «МТС» и ОАО «Мегафон», а также дополнительным соглашением к соглашению о намерениях, заключенными между ОАО «ВымпелКом» и ОАО «Мегафон», заключенными в августе - сентябре 2006 г., между данными операторами тарифы на услуги зонового завершения вызова были установлены в размере 0,95 руб./мин. До августа - сентября 2006 г. тарифы на данный вид услуг между этими операторами были различны.

Таким образом, для ОАО «МТС», ОАО «ВымпелКом», ОАО «Мегафон» был установлен единый тариф на услугу зонового завершения вызова в размере 0,95 руб./мин., а для региональных операторов, не входящих в систему данных обществ, установлен тариф 1,10 руб./мин. Федеральные операторы попытались обосновать разницу в тарифах объемными скидками, но было 2 аргумента, которые учел и антимонопольный орган и арбитражный суд при рассмотрении дела:

- региональные операторы никогда не смогли бы достигнуть объема трафика, равного объему федеральных операторов. Поэтому объемная скидка для них была изначально недоступна, о чем знали федеральные операторы.
- цена за пропуск трафика была идентичной для всех трех операторов. Такое совпадение не может быть случайностью, что в рамках рассмотрения дела было подтверждено соответствующим экспертным заключением.

Характерно, что в рамках данного дела между тремя операторами не было единого соглашения, а доктрина и практика преследования согласованных действий еще не была столь развита, сколько в последующие годы. Однако представляется, что в разрезе вступившего в силу на момент рассмотрения данного дела в суде Закона о защите конкуренции рассматриваемую ситуацию следует оценивать как свидетельствующую о наличии соглашения, состоящего из нескольких документов и устных договоренностей сторон, и отражающего единую волю его участников, направленную именно на установление единых цен на рынке услуг пропуска трафика. [4]

Необходимо отметить также тенденцию рассмотрения такого рода дел российскими

арбитражными судами, основу которой заложило данное дело: несмотря на то, что соглашение о фиксации цен носит характер *per se illegal*, т.е. ограничение конкуренции презюмируется и достаточно лишь установить сам факт нарушения, суды, руководствуясь правилами АПК РФ, все же анализируют причины заключения сторонами соглашений о фиксации цен, их обоснования и пусть, иногда, косвенно, но все же оценивают их разумность.

Список литературы

1. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте /Н.Г. Вилкова - М.: Статут, 2002. С.234.
2. Гражданское и торговое право зарубежных государств. Учебник: В 2-х томах. Т. 1 / Буднева Г.Н., Васильев Е.А., Грибанов А.В., Зайцева В.В., и др.; отв. ред.: Васильев Е.А., Комаров А.С.. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Международные отношения, 2015. С.85.
3. Гурин Н.В. Картели и их влияние на экономику государства: анализ российского законодательства//Конкурентное право, 2012, № 2. С.69-73.
4. Оводов А.А. Картель как форма монополистического объединения в законодательстве и судебной практике Европейского союза и США. // Международное публичное и частное право, 2010, № 5. С.56-59.

{social}

#s3gt_translate_tooltip_mini { display: none !important; }